

EXPORTAÇÕES



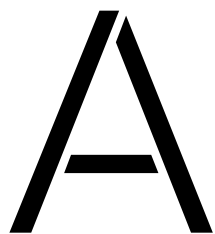
APOIOS:





EXPORTAÇÃO DE BENS

ESPAÑA É O PRINCIPAL PARCEIRO COMERCIAL DE PORTUGAL, SENDO A PROXIMIDADE UM VALOR ESSENCIAL PARA O APROFUNDAMENTO DAS RELAÇÕES BILATERAIS.



AICEP lançou recentemente a plataforma Portugal Exporta, que recorre a tecnologia avançada para apoiar as empresas portuguesas a exportar mais. Esta plataforma tecnológica desenvolve novos produtos e serviços de maior valor acrescentado e completamente customizados, indo ao encontro das expectativas e necessidades

específicas de cada empresa, tendo em conta o seu grau de maturidade para a internacionalização, sector de actividade e produtos.

Espanha é o principal parceiro comercial de Portugal, sendo a proximidade um valor essencial para o aprofundamento das relações bilaterais. É importante potenciar os relacionamentos de complementaridade e de integração das cadeias de produção; aproveitar a tendência para uma maior diferenciação, customização e personalização do produto; e acompanhar as oportunidades nas plataformas de e-commerce.

Parceiro económico de grande relevância para Portugal, a França continua a apresentar oportunidades de negócio em diversos sectores de actividade. É importante que os agentes económicos não deixem de marcar presença nas “feiras-âncora” que se realizam no país e de avaliar as possibilidades que o comércio electrónico pode oferecer. Por outro lado, a aposta em produtos de qualidade e altamente diferenciados é fundamental para fazer face à forte concorrência.

Já a Alemanha é um dos principais parceiros de Portugal, sendo recomendável uma abordagem estra-

tégica, estruturada e persistente ao mercado, o qual apresenta oportunidades de negócio em diferentes áreas. Existem sectores com procura sustentada, como os consumíveis e equipamentos hospitalares, indústria química e farmacêutica, energias renováveis e mobilidade.

ESTÍMULOS

O novo pacote de estímulos à economia norte-americana aprovado pelo Congresso vai criar oportunidades adicionais de 483 milhões de euros para os exportadores portugueses até 2022, indica uma estimativa da Euler Hermes, publicada em Março deste ano. De acordo com esta companhia de seguros de créditos, accionista da COSEC, o recente pacote de estímulos aprovado pelo Congresso norte-americano irá beneficiar sobretudo os sectores da energia, serviços, têxtil e a indústria química. A Euler Hermes estima ainda que “o incentivo de 1,6 biliões de euros à economia norte-americana tenha, durante o mesmo período, um impacto de 0,1% no Produto Interno Bruto português (PIB)”.

Segundo o estudo “The irony of Biden’s super stimulus: USD360bn for exporters around the world”, este “pacote histórico” terá um impacto total de mais de 302 mil milhões nas exportações em todo o mundo, incluindo mais de 81 mil milhões só na Europa Ocidental, zona que terá maiores ganhos potenciais com este contexto, sendo que 75% deste

impacto será sentido ainda em 2021.

De acordo com os economistas da accionista da COSEC, a Alemanha é o país mais bem posicionado para beneficiar deste estímulo, com previsões de mais de 18.500 milhões de euros. Seguem-se o Reino Unido (mais de 13 mil milhões), a Irlanda (perto de 11 mil milhões) e a França (mais de oito mil milhões).

A Ásia, exceptuando a China, deverá ter ganhos de mais de 63.000 milhões de euros. A China deverá ter ganhos de mais de 50 mil milhões e a América Latina, de quase 50.000 milhões de euros. A nível mundial, os sectores mais beneficiados por este investimento norte-americano deverão ser o dos equipamentos domésticos, que terá ganhos adicionais de mais de 26 mil milhões de euros, o dos computadores e telecomunicações (25 mil milhões) e o automóvel (24 mil milhões de euros).

A confiança gerada pela aprovação deste ‘super estímulo’ está a ter impacto nas previsões económicas, sendo que a Euler Hermes reviu em alta a estimativa de crescimento do PIB norte-americano para 5,3% em este ano, contra uma previsão de 3,6% em dezembro do ano passado, e 3,8% para o próximo ano, face aos 3,1% estimados no final do ano passado. As previsões sobre a taxa de desemprego também foram revistas, apontando para um valor de 4,3% no final de 2022, comparado com 6,2% previstos em fevereiro deste ano. ●

A REVISTA QUE DÁ VOZ A TODOS OS QUE LUTAM POR UM MUNDO MAIS SUSTENTÁVEL



ANÁLISE

A agenda verde dos partidos políticos

ENTREVISTA

Pedro Amaral Jorge, presidente da APREN

ALIMENTAÇÃO

O desperdício continua a ser um flagelo à escala mundial

FINANÇAS

O crescimento acelerado das Green Bonds

Greensavers

NÚMERO 3 » TRIMESTRAL » MAIO 2021

MAR PORTUGUÊS

UM VALOR ESTRATÉGICO PARA A ECONOMIA NACIONAL

GRANDE ENTREVISTA
Ricardo Serrão Santos
Ministro do Mar

Esta revista faz parte integrante da Executive Digest n.º 182 e não pode ser vendida separadamente.



UNIVERSALIS

FERRAMENTAS DE APOIO ÀS EMPRESAS EXPORTADORAS

PARA POTENCIAREM OS SEUS NEGÓCIOS, AS EMPRESAS EXPORTADORAS NÃO DISPENSAM ALGUNS SERVIÇOS. UM DELES É O DE SEGURO DE CRÉDITO.

A

A Universalis fornece uma ampla gama de serviços destinados a empresas exportadoras, que incluem o seguro de crédito, fundamental para este tipo de negócios, entre outras. A equipa da Universalis Seguros de Crédito explica à Executive Digest a estratégia de apoio às empresas exportadoras.

A Universalis está presente no apoio às exportadoras. Quais as principais áreas que sumarizaram as necessidades que ainda persistem nas empresas portuguesas?

As empresas, de uma forma geral, têm como prioridade estabilizar os níveis de liquidez pré-crise e aumentar o volume de negócios, mantendo inalteradas as cadeias de abastecimento. O seguro de crédito será certamente uma alavanca para essas prioridades.

Na Universalis oferecemos várias soluções de incremento de liquidez, quer para empresas expostas a clientes privados, quer para aqueles que estão expostos a empresas públicas. No âmbito do seguro de crédito, as soluções são diversas e sempre adaptadas às necessidades de cada empresa. A procura de novos clientes e a vigilância activa dos actuais é um dos serviços que está certamente no topo das prioridades das empresas.

Qual a importância dos Seguros de Crédito para as empresas exportadoras?

Apesar de persistir uma ideia contrária, o seguro de crédito não serve apenas as empresas exportadoras. Actualmente mais de 75% das apólices cobrem somente o mercado interno. O próprio Governo Português, por uma percepção errática do mercado, criou no início da pandemia uma linha de apoio direccionada exclusivamente às empresas exportadoras, que permitiu duplicarem os seus plafonds e que na realidade de pouco serviu, pois, as empresas exportadoras têm uma cadeia de abastecimento muito assente no mercado nacional. Como muitas empresas exportadoras não conseguiam comprar a crédito no mercado nacional os componentes para poderem exportar, esta linha

pouco ajudou. A insuficiência de crédito comercial no mercado interno levou a que fosse mais fácil importar do que comprar ao vizinho.

No início do ano, o Governo avançou com uma linha de apoio ao crédito comercial, no valor de 500 milhões de euros, para o mercado doméstico, que apesar de tardia foi muito bem-vinda.

O seguro de crédito deve, acima de tudo, ser visto como uma ferramenta de gestão, que permite fazer prospecção de clientes em todo o mundo, filtrando os que são bons dos que são maus pagadores e que monitoriza diariamente a qualidade de risco dos clientes. No final e se tudo correr mal, funciona como qualquer outro seguro, com o pagamento de uma indemnização entre 85% a 95% da perda assegurada.

Se virmos bem, a maior parte





MAIS DO QUE EXPORTADORAS

APESAR DE PERSISTIR UMA IDEIA CONTRÁRIA, O SEGURO DE CRÉDITO NÃO SERVE APENAS AS EMPRESAS EXPORTADORAS. ACTUALMENTE MAIS DE 75% DAS APÓLICES COBREM SOMENTE O MERCADO INTERNO



das empresas segura todos os seus activos corpóreos, e aquele que é o activo central da sua actividade fica por segurar, ou seja, os créditos sobre os seus clientes, que em alguns casos, podem representar mais de 40% de todo o seu activo.

Uma das principais causas da insolvência de empresas decorre do incumprimento dos seus clientes, pelo que uma empresa com uma política de risco adequada não pode descurar este activo. A contratação de seguro de crédito, além de ser um acto de gestão prudente, é acima de tudo, uma decisão estratégica.

E quais as grandes vantagens dos Seguros de Crédito para as empresas?

Nos últimos anos, assistimos a uma enorme evolução do produto, que é hoje muito mais que um seguro, englobando uma panóplia de ser-

A NOSSA ASSESSORIA PASSA POR COLOCAR AO SERVIÇO DO CLIENTE OS MUITOS ANOS DE EXPERIÊNCIA A LIDAR COM EMPRESAS DOS MAIS DIVERSOS SECTORES DE ACTIVIDADE

viços que vão desde ferramentas de prospecção de clientes, algumas delas já com geolocalização, alertas sobre resultados dos seus clientes, análise de risco País, consultoria à internacionalização até ao financiamento.

As empresas podem usar estas ferramentas para chegar a clientes em qualquer parte do mundo, com a informação prévia da sua capacidade de crédito. Actualmente, um empresário pode estar numa feira do seu sector e, ao ser abordado por um potencial comprador, conseguir em minutos acesso a informação vital daquela empresa, que lhe permite saber se terá ou não plafond de crédito.

Nesse sentido, considera que a pandemia acelerou a procura por Seguros de Crédito?

A pandemia acabou por não trazer uma maior procura pelo produto, quer pela liquidez com que o mercado foi inundado, por via das linhas de apoio à economia, quer pelas moratórias, o que levou, em alguns casos, a melhoria dos prazos de recebimento e, como tal, criou uma falsa percepção de baixo risco de incumprimento. Actualmente a

procura demonstra alguma oscilação positiva, porque efectivamente todos percebem que, com o fim das moratórias, os incumprimentos dos clientes vão crescer.

Como é expectável, o mercado vai evoluindo e os empresários tem a noção clara de que não podem gerir as empresas da mesma forma, nestes tempos cada vez mais exigentes.

E em relação à procura de Seguros Caução? Tem havido aumento?

Nos últimos anos, as empresas têm recorrido à subscrição do seguro de caução como substituto ideal de várias formas de garantia, nomeadamente garantias bancárias. Do lado das seguradoras existe o interesse em emitir cauções para as garantias convencionais, mas também para garantir pagamentos relacionados com protecção ambiental e aduaneira, entre outros.

De realçar também que é uma solução de custo mais reduzido, quando comparado com as tradicionais garantias bancárias. Este mercado tem-se expandindo com novas ofertas de produtos, nomeadamente pelos constrangimentos da banca portuguesa, e tem ganho ampla aceitação em muitos mercados nacionais e internacionais.

O que mudou nos critérios de avaliação de risco, com o Mundo a atravessar um período de pandemia?

Para já, o que mudou foi o próprio risco... Apesar de as seguradoras de crédito terem já modelos preditivos bastante avançados que permitem antecipar variadíssimos cenários, um evento com esta escala era impensável há alguns anos e, como



tal, os critérios de avaliação foram recentemente ajustados e afinados para se adaptarem à mudança acelerada que vivemos actualmente.

A análise de risco, em traços gerais, é tipicamente top-down: análise risco País, análise do sector, análise do balanço e demonstrações financeiras, comparação de rácios, de que resulta no final um rating de risco. Estamos a assistir a performances distintas entre empresas do mesmo subsector. Apesar dos modelos actuais incluírem vigilância activa de risco, como monitorização diária de incidentes, prorrogações, atrasos do prazo de pagamento das facturas, esta crise evidenciou a necessidade de a análise de risco incorporar outras variáveis que impactam na rentabilidade e na liquidez das empresas, especialmente o risco operacional nas suas várias vertentes: pessoas, tecnologia, processos e cadeias de abastecimento.

A nossa assessoria passa por colocar ao serviço do cliente os muitos anos de experiência a lidar com empresas dos mais diversos sectores de actividade. Um bom exemplo é o apoio que prestamos a muitos clientes para evitar problemas com usurpação de identidade, ou seja, potenciais compradores que se fazem passar por quadros de grandes empresas e que usam o seu nome para comprar a crédito e nunca pagar. Se não existir informação e preparação para estas situações, facilmente algumas empresas são confrontadas com incobráveis enormes. Além do seguro de crédito tivemos um aumento exponencial para produtos de informações financeiras, caucões, cyber risk e doença.



NOS ÚLTIMOS ANOS, AS EMPRESAS TÊM RECORRIDO À SUBSCRIÇÃO DO SEGURO DE CAUÇÃO COMO SUBSTITUTO IDEAL DE VÁRIAS FORMAS DE GARANTIA, NOMEADAMENTE GARANTIAS BANCÁRIAS.

Qual a melhor forma de proteger os vossos segurados? Através de um serviço altamente personalizado?

A marca Universalis é o nosso cartão de visita, mas o sucesso pertence inteiramente a uma equipa 100% dedicada aos clientes, altamente qualificada e que sustenta a sua actividade num conjunto de princípios e valores, de que nem nós nem os nossos clientes abdicam. A nossa missão é criar e proteger valor.

Somos o corretor em Portugal com a maior equipa nesta área de negócio e o único que tem profissionais que passaram por todas as seguradoras de crédito a operar em Portugal. Além da componente técnica, temos proximidade e transparência junto das seguradoras, que colocamos ao serviço dos nossos clientes.

Centramos a nossa missão junto dos clientes em três momentos da verdade: subscrição, gestão contratual e gestão de sinistros.

O nosso cliente tem atendimento permanente e personalizado pelo seu gestor contratual e todas as solicitações são tratadas na Universalis e não na seguradora.

O nosso modus operandi é altamente personalizado. A nossa equipa identifica os riscos dos nossos clientes, define o clausulado que melhor o protege e procura a seguradora disponível para assumir aquele risco no formato definido.

Na vossa opinião, quais os riscos associados à internacionalização que mais preocupam uma empresa? E como é que a Universalis pode ajudar?

As empresas portuguesas enfrentam riscos crescentes nos seus processos

de exportação e internacionalização que podem colocar em causa a sua sustentabilidade caso não sejam devidamente mitigados e transferidos para uma seguradora. Entre os principais riscos associados à exportação e à internacionalização, destacamos os seguintes:

- › Legais, sociais, políticos e regulamentários;
- › Continuidade do negócio;
- › Recursos humanos;
- › Crédito;
- › Cumprimento das condições de entrega dos produtos;
- › Cyber risk;
- › Perdas cambiais e transferência de divisas;
- › Políticas aduaneiras;
- › Defesa da marca e da propriedade intelectual.

Se os programas de seguro construídos para o efeito não forem correctamente pensados e projectados, a empresa pode enfrentar situações adversas, que resultam em prejuízos, coimas, que em muitos casos podem colocar em causa a continuidade do negócio...

Com esta necessidade premente de proteger os seus activos, as empresas devem recorrer ao aconselhamento e contratação de seguros adequados e que permitam contribuir para o desenvolvimento sustentável da continuidade do negócio, independentemente da sua área de intervenção geográfica e dimensão.

É para fazer face a esta necessidade de aconselhamento à subscrição de seguros que surge a equipa de crédito da Universalis, para colocar à disposição das empresas todo o nosso conhecimento e experiência. ●

O Horizonte é seu....
o Risco é nosso!



 SEGUROS

 SEGUROS DE CRÉDITO

 CONSULTADORIA

 GESTÃO DO RISCO



UNIVERSALIS

CORRETORA DE SEGUROS

50 Anos

 Guimarães

 Cabeceiras de Basto

 Covilhã

 Espinho

 Fafe

 Leiria

 Lisboa

 Viana do Castelo

 Vila Real

www.universalis.com.pt - universalis@universalis.com.pt



HOLMES PLACE

PREMIUM FITNESS CLUBS

*Verão tranquilo
para adultos e crianças*

**OFERTA DE 1 SESSÃO
DE ART OF SWIMMING**

A pensar na chegada do verão e nas
agradáveis idas à piscina/praias.

HOLMESPLACE.PT



SAIBA MAIS